

**EVALUASI PELAKSANAAN PEMERIKSAAN MANAJEMEN
PADA FUNGSI PENJUALAN SEBAGAI UPAYA
MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENJUALAN
PADA PT "X" SURABAYA**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



**DIAJUKAN OLEH
ERNA ANNYS TIANINGRUM
No. Pokok : 049510776-E**

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM EKSTENSI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2001**

SKRIPSI

EVALUASI PELAKSANAAN PEMERIKSAAN MANAJEMEN PADA FUNGSI PENJUALAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENJUALAN PADA PT "X" SURAKARTA

DIAJUKAN OLEH :

ERNA ANNYS TIANINGRUM

No. Pokok : 049510776-E

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH
DOSEN PEMBIMBING,



DR. PARWOTO WIGNJOHARTOJO, SE., AK TANGGAL : 20-12-2007

KETUA PROGRAM STUDI,



DR. ARSONO LAKSMANA, AK

TANGGAL :

ABSTRAKSI

Pada perusahaan yang berorientasi laba, volume penjualan merupakan salah satu elemen penting. Perkembangan penjualan yang semakin luas mengharuskan pihak perusahaan mengeluarkan biaya penjualan yang relatif sangat banyak, untuk itu manajemen harus mengendalikan biaya penjualan seefektif mungkin. Untuk mengetahui sejauh mana tingkat efektifitas kegiatan penjualan, manajemen memerlukan sebuah alat bantu manajemen yang dikenal dengan istilah pemeriksaan manajemen yang diharapkan pemborosan yang tidak perlu dapat dihindarkan dan perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efektif dimasa mendatang. Hal ini merupakan faktor yang sangat penting untuk mendorong tercapainya tujuan perusahaan.

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif-studi kasus. Ruang lingkup pemeriksaan ditujukan pada fungsi penjualan dengan setiap aktivitasnya yang dilakukan selama periode 1998 – 1999, yaitu data anggaran dan realisasi penjualan dibandingkan, dianalisis dan dinilai sejauh mana manajemen telah melaksanakan kegiatan penjualan secara efektif. Teknis analisis data yang digunakan adalah metode kualitatif dan kuantitatif.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa secara umum pelaksanaan pemeriksaan manajemen di PT "X" sudah baik dan sesuai dengan prosedur dan tahap-tahap pemeriksaan manajemen yang baik, karena dilakukan oleh internal auditor yang independensi dan hasil pemeriksaannya dapat dipertanggungjawabkan. Internal auditor dalam melakukan pemeriksaan didasarkan pada tahap-tahap yang standar dan Laporan Pemeriksaan Manajemen dibuat dengan menyajikan fakta-fakta mengenai temuan pemeriksaan secara taat dan jelas, kesimpulan yang didukung oleh temuan-temuan, serta rekomendasi praktis atas penyelesaian masalah unit yang diperiksa. Secara keseluruhan pelaksanaan kegiatan penjualan selama periode 1998 – 1999 belum dapat berlangsung dengan cukup efektif. Hal ini disebabkan sebagian besar anggaran yang ditetapkan belum berhasil dicapai dan terjadi *under target*. Tetapi meskipun demikian terdapat peningkatan efektifitas pada tahun 1999 dalam fungsi penjualan yaitu terdapat peningkatan volume penjualan perusahaan meski realisasi belum tercapai.